

ビジネス日本語 B

釜淵 優子 (関西学院大学日本語教育センター)

1. 本科目の目的と到達目標

本科目は、ビジネス場面でよく使われる基本的な問題解決ツールやマーケティングフレームワークなどを用いたグループワークを行うことによる、日本語を使用した実践的な問題解決力の向上を目的とし、毎回グループメンバーと日本語でディスカッションを行い、決められた時間内で結論や提案など成果物の発表を行うことを到達目標とした。

2. 授業概要

全 14 回の授業の内容は表1の通りである。授業は毎回グループディスカッションを伴う作業が中心であり、各回模造紙やパワーポイントなどでの結論や成果物の発表を伴っている。

表1 「ビジネス日本語 B」授業スケジュール

1	オリエンテーション	8	マインドマップ(発想法)
2	ブレインストーミング	9	キャッチフレーズ作成 (PR)
3	ケースメソッド 1 (ディスカッション)	10	4P・3C (マーケティング)
4	SWOT 分析 1/(論理的な話し方とは)	11	MECE(問題点の洗い出し)
5	SWOT 分析 2(企業比較分析)	12	ケースメソッド 3 (ディスカッション)
6	ロジックツリー(論理的思考)	13	最終プレゼンテーション(企業商品分析)
7	ケースメソッド 2 (ディスカッション)	14	自己・相互フィードバック

3. 成果と今後の課題

本年度の主な成果は、受講生のグループ作業における自主管理を前年度より徹底出来たことである。ビジネス場面でのディスカッションなどでは、唯一の正解というものはない場合がほとんどだが、受講生はどうしても課題に対する詳細な指示を待ったり、正解を求めたり、主観的な持論を展開しがちであった。そのため、本年度は「正解はない」こと、「論理的に説明できる」ことが重要であること、また求められる成果の達成には「グループで協同すること」が必要なことを前年度より強調して授業を行ったところ、早い段階から役割分担や時間管理などが出来るようになって共に、ディスカッション内容を自分達で工夫できるようになっていた。

今後の課題としては、現在、最終課題は個別プレゼンテーションで行っているが、これをグループ課題などに変更することで、更に深い問題解決力や提案力、協同力などの向上を目指すのではないかと考えている。